

Formation Technico-commerciale



Statut de la formation :

- Scolaire
 Apprentissage
 Formation adulte

Publics concernés et prérequis :

- Etre titulaire d'un Bac Professionnel, général ou technologique
- Signer un contrat d'Apprentissage
- Accessible aux personnes en situation de handicap

Nombre de places :

- 30 places maximum
- Rentrée Septembre 2020 et tout au long de l'année en fonction du positionnement

Modalités d'accès :

- Positionnement en formation sur dossier et entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'employeur
- Signer un contrat d'apprentissage

Durée : 2 ans

- 40 semaines à la MFR
- 54 semaines en entreprise
- 10 semaines de congés payés
- 35h / semaine

Responsables :

- Mme STECZYCKI Claire
claire.steczycki@mfr.asso.fr
- M. TARTERET Damien
damien.tarteret@mfr.asso.fr

Coût annuel :

- Pension Complète : 742.00 €
- Demi-pension : 662.00 €

B TSA TC VS

Technico-commercial en vins et spiritueux

Diplôme de niveau 5

Objectifs :

- ✓ Contribuer à la politique mercatique et commerciale de l'entreprise : diagnostic, étude de marché, négociation...
- ✓ Gérer la relation commerciale : prospection de clients et de fournisseurs, analyse des besoins du client pour proposer une solution adaptée
- ✓ Manager et animer l'équipe commerciale : analyse de résultats, propositions d'amélioration
- ✓ Acquérir des connaissances des produits viticoles : techniques de production, œnologie, viticulture, géographie viticole et analyse sensorielle

Contenu de la formation :

- ✓ Modules généraux :
Accompagnement du projet personnel et professionnel (APPP), Organisation économique, sociale et juridique, Technique d'expression, de communication, d'animation et de documentation (TECAD), Langue vivante (anglais), EPS
- ✓ Modules professionnels :
Traitement des données, Technologies de l'information et du multimédia, Economie d'entreprise, Gestion, Mercatique, Relation commerciale, Economie et techniques commerciales du champ professionnel Vins et Spiritueux, Projet commercial et actions professionnelles (PROCAP), Champ professionnel « Vins, Spiritueux et autres boissons alcoolisées », Langue technico-commerciale, Module d'initiative locale

Déroulement et modalités de la formation :

- ✓ Alternance entre milieux professionnels et séquences de formation à la MFR
- ✓ Pédagogie de l'alternance, pédagogie active, travaux de groupes, travaux pratiques...
- ✓ Suivi de stage individuel et tutorat en formation
- ✓ Passeport à l'étranger de 3 semaines (MIL)
- ✓ Intervention d'organismes extérieurs, visites d'entreprises, domaine pédagogique

Examens et certifications :

- ✓ B TSA TC VS
- ✓ PIX
- ✓ SST

Modalités d'évaluation :

- ✓ Contrôles en cour de formation : 17 CCF
- ✓ Epreuves terminales : 1 écrit et 2 oraux

Débouchés et passerelles :

- ✓ Licences pro, de commerce, de gestion, d'œnologie...
- ✓ Ecoles de commerce, de sommellerie...
- ✓ Insertion dans la vie professionnelle

Suivi de l'action :

- ✓ Attestation d'entrée en formation
- ✓ Convention de formation
- ✓ Contrat d'apprentissage
- ✓ Emargement des stagiaires
- ✓ Livret d'apprentissage

Evaluation de l'action :

- ✓ Bilan de groupe et/ou individuels chaque fin de session MFR
- ✓ Bilan à chaud puis à froid après la formation

Compétences visées :

- ✓ S'exprimer, communiquer et comprendre le monde
- ✓ Communiquer dans une langue étrangère en mobilisant ses savoirs langagiers et culturels
- ✓ Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser
- ✓ Mettre en œuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données
- ✓ Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- ✓ Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- ✓ Participer à la démarche mercatique de l'entreprise
- ✓ Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités des vins et spiritueux
- ✓ Acquérir, au niveau des vins et spiritueux, les connaissances spécifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales
- ✓ Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle

Mise à jour 11/20 Version 1